

『平权法案』平什么权

【原文回放】

美国联邦最高法院将重新考虑“平权法案”。消息传出，洛杉矶地区华人家长和学生们反响热烈。有不少家长认为，“平权法案”已经成为优秀学生的障碍，但华裔人士应避免恶性竞争。

美国大学录取结果正在陆续发榜，一些成绩优秀的华裔学生，已经被录取到了自己理想的大学。但是，从不少学校公布的录取标准来看，一些达到申请标准的华裔学生，也未能进入自己的理想大学。一名居住在核城市的居民陈戴维说，美国大学录取的“软性因素”太多，大部分的美国公立大学在招生时普遍实施的“平权法案”，将不少优秀的华裔学生拒之门外。根据他的了解，华裔学生要进入同等的名牌大学，成绩要比其他族裔的学生高出一截。而且，在同等分数下，华裔学生往往会更加不被重视。

根据统计，不实施“平权法案”政策的学

校，例如加州大学系统，不少排名好的校区亚裔学生数量已经超过或接近50%，即使如此，这些学校也还不能满足亚裔学生的需求，还有很多的申请者被拒之门外。不久前，5万华人联署要求联邦最高法院重新考虑“平权法案”对亚裔子弟升学的冲击，这一事件让美国大学的录取制度引起了更多华人的关注，在华裔社区也成为了议论的焦点。

居住在南帕沙迪纳的蔡先生表示，他们所在的城市，高中亚裔学生已经占到了50%以上，在升大学的时候出现了亚裔学生与亚裔学生竞争的局面，同时，这个情况在华裔聚居的圣盖博谷十分突出，凡是好学区的城市，华裔生都趋之若鹜。今年的高中毕业生，很多人成绩优秀，但因为喜欢留在加州，而遇到了严峻的竞争。

(摘自美国《侨报》)

租金天价 钱难赚

晓未

伦敦唐人街(上图)的房租长期以来牵动着华社，“房租高、生意难做”是近年来挂在华人业主嘴边的最常见话题。近日，顶好酒楼因无力支付租金被房东强行收回，进一步表明唐人街房租的高价。

4月15日位于伦敦唐人街中心的顶好大酒楼突然被房东莎士比亚公司强行关闭。莎士比亚的房屋中介公司贴出告示，宣布接管这家号称唐人街最大的餐馆。

顶好大酒楼由于无力支付房租，一直拖欠未交，房东按合约强行收回。据了解，房东已决定对外招租，接纳新的客户。莎士比亚公司的房屋中介王先生证实，顶好酒楼共三层，一年租金62.5万英镑，当地政府商业地租25万英镑，平均每日租金2400英镑。中餐业界普遍认为，在目前的商业环境下，一般的商人难以承受这个酒楼。

伦敦唐人街近年常有租客无力付租，房东强行收回的事件发生。爵禄街4号原成庄去年由房东提前收回。该商铺面积不到50平方米，曾作过零售店销售中国工艺品、书报杂志，房东接手前的最后一段时期还开过理发店。房东拿回后，做了简单装修，目前空店待租。该店租金叫价11.5万英镑，商业地租5万英镑，两项合计平均一天租金452英镑。多名唐人街老商户表示，这可能是唐人街目前最贵的房租。

伦敦唐人街物业的97%非华人所有，上市公司莎士比亚集团拥有近七成。华人业主们对莎士比亚集团不顾经济环境恶劣，连年提价纷纷不满。不过，房屋中介王先生说：全球经济可能不太景气，可有钱的华人是越来越多，想来唐人街发展的华人还是相当踊跃。他不认为唐人街会有长期出现空店的现象。

在天价租金的高压下，华人业主们大多惨淡经营，真正能赚钱的不到二三成。一位在唐人街打拼了30年的老华人说：“一年到头起早贪黑，辛劳365天，赚的钱全给了房东。”

(摘自英国《华商报》)



华人企业 走高端

邢熠

随着在日华人越来越快地融入日本社会，很多曾经看来是奢望与梦想的事情成了现实。在丰富个人经历、改善生活条件的同时，华人们也给日本社会注入了新的活力。

就拿创办中餐品牌来说，过去不少华人企业家开店，多集中在池袋、横滨中华街等中国人聚集区。而现在，通过对料理和经营方式的改良，他们的品牌逐渐向外扩散，并开始进驻当地高档商场。

从2007年起，一位名叫贺剑英的华人女企业家，就将自己的上海小笼包专卖店“千里马·南翔小笼”(上图)，开到了东京六本木的高档商场“TokyoMidtown”里。今年4月24日，经过6年的信誉考验，她的店铺从一家发展为两家，推出了面食专卖店“辣鼎风”。大气的店铺、精致的装潢，与精美的菜品和小点心相互辉映，让食客不仅饱了口福，在享用美餐和优雅环境中也得到了享受。

贺剑英表示，小笼包专卖店已经在这里开了6年，“辣鼎风”是她精心整合菜品后的“重拳出击”。多年的经验和对自身品牌的信心，让她毫不犹豫地选择将两家店都开在这里。

据悉，目前在“TokyoMidtown”商场开店的华人企业家只有贺剑英一人。正因为有了像她这样的“先行者”，相信其他华人企业家也会陆续选择在日本“走高端”。

(摘自日本新华侨报)

【记者手记】

如果不用定义解释“平权法案”的话，美国2009年一项报告淋漓尽致地表达了法案的意义，如果竞争同一所学校，亚裔学生在总分1600分的SAT(美国标准测试，俗称“美国高考”)中成绩要达到1550分，白人需要1410分，非洲裔学生需要1100分。这当然会引起美国亚裔学生和家长的不满。当年提出“平权法案”是为了让少数族裔能够公平地受到高等教育，而随着少数族裔教育水平的提高，这个法案似乎逐渐成为阻碍优秀学生入学的元凶。

“平权法案”是1965年约翰逊总统在任时正式发布，旨在防止基于“族裔、肤色、宗教、性别、性取向或国家出身”等

因素而对少数群体的歧视，平权行动主要集中在就业、教育、工程承包和医疗方案等方面。

华人学生“考试强势”不需要“平权法案”帮忙，甚至“平权法案”让他们吃了亏。但“就业弱势”的华人也曾得益于“平权法案”的“平权”。全美亚裔选民民调，这项针对帮助黑人、女性和其他少数族裔获得更好工作和教育机会的“平权法案”得到了75%的亚裔的支持。

美国国会华人众议员赵美心表示，美国的亚裔群体一直以来都遭受着程度不同的种族歧视。即便亚裔人士和其他族裔有着同等的学历和经验，也不等于他们就

美国哥伦比亚大学本科生毕业典礼在校园举行的毕业典礼。资料图片



以和其他族裔一样受到同等的待遇，或找到相同职位的工作。“玻璃天花板”效应一直罩在亚裔群体的头顶上，尤其在高科技产业，亚裔白领升迁到一定位置后，就被这层看不见的玻璃挡在高级管理层之外。虽然“平权法案”尚不健全，但至少它已经帮助了亚裔人士向美国主流社会高层发展，帮助他们加入该法案项下的各项计划，为争取自己的合法权益而努力。

“平权法案”要求平等的权利很多，包括教育、就业、医疗等，在教育方面，成绩优异的华人学生抱怨频频，但是，也许他们会在今后的就业医疗过程中享受到“平权法案”带来的利益。



观点

人与人之间交往要互相理解，这是人与人之间友谊的基础。海外华人家庭作为特殊的社会群体，如果夫妻之间产生矛盾，或者对待问题意见相悖时，倘若能够站在对方的立场去思考问题，不仅可以增进相互理解，减少矛盾，更有利于家庭和睦。因此，多一份理解与宽容，学会换位思考，也是海外华人良好素质的提高。

换位思考，最通俗的解释就是站在对方的立场上考虑自己的问题，顾名思义就是换个立场或角度来思考问题。家庭作为社会最基本的元素，特别是居住在海外华人家庭，离开了祖(籍)国亲友间的呵护与帮助，其换位思考就更加显得重要。

笔者在海外生活多年，亲历过很多家庭离异的事件。海外华人家庭夫妻离异不外乎有几方面的原因，有因财产处置上的纷争，有子女教育方面的纷争，有生活习性的摩擦等等，归结一点就是离异双方没有真正做到换位思考。

换位思考 家庭和睦

博源

几个月以前，应朋友之托帮助去调解家庭纠纷。朋友因不听太太劝解，擅自做主投资失误，使富有的家庭顷刻间一贫如洗，而且背负了高额债务。太太执意离婚，朋友方知铸成大错。朋友的太太说，哪怕他听我一句话，哪怕他站在我和孩子的位置多想一点，也不至于走到今天。此言一出，让笔者无言以对。

现实生活中我们必须承认，夫妻间不仅仅是一种缘分，他们之间更多的则是一种责任和义务。可以说，夫妻间在某种可以承受的极限范围内，大多数人都可以忍受对方的过失、甚至是恶习，当超出了这种极限，不可避免地就会导致家庭破裂。这就告诉我们，夫妻之间学会换位思考至关重要。应该说，夫妻任何一方当办一件事时，站在对方的角度思考问题不仅非常必要，而且更确切地说，它是家庭和睦的基础。

人与人之间交往要互相理解，这是人与人之间友谊的基础。海外华人家庭作为特殊的社会群体，如果夫妻之间产生矛盾，或者对待问题意见相悖时，倘若能够站在对方的立场去思考问题，不仅可以增进相互理解，减少矛盾，更有利于家庭和睦。因此，多一份理解与宽容，学会换位思考，也是海外华人提高素质必须面对的课题。

(摘自意大利《新华联合时报》)

故事



婚丧嫁娶时送礼金的习俗慢慢变成一种交际手段，通过礼节的多少来衡量亲朋好友之间的感情深浅，还有不少人把送礼金当做一种显示自己财力的机会。水涨船高，现如今在西班牙，华人赠送的礼金已经高得让很多工薪阶层无法承受。

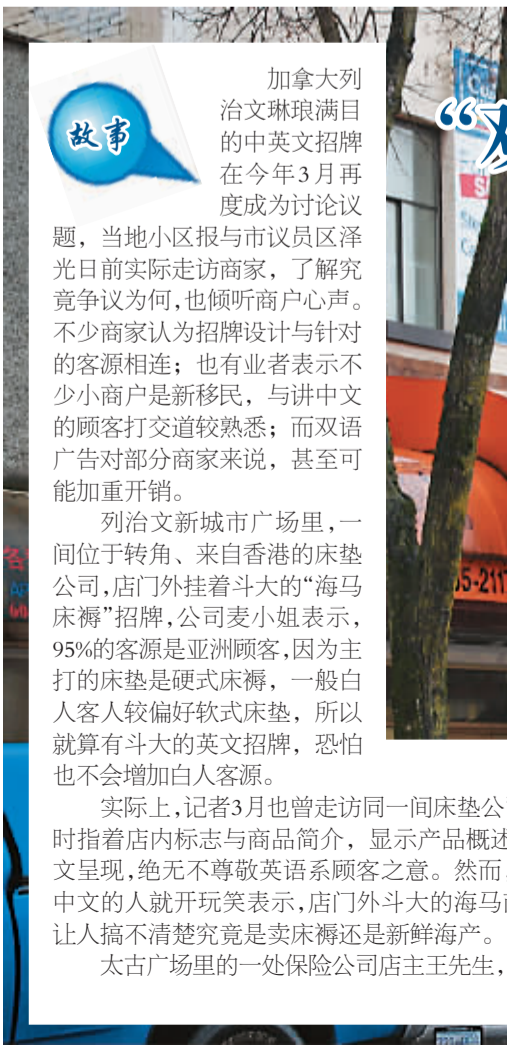
日前，孙女士一连接到四份婚礼的请帖。她的堂妹、舅舅的小儿子、读书时的闺蜜以及老板的小女儿都要结婚。婚礼从5月一直排到6月底。为了照顾那些开店的亲朋好友，婚礼仪式都被安排在晚上10时以后。“这些结婚的人除了亲戚就是朋友，谁都不能得罪，所以都必须出席。这吃吃喝喝喝酒，一弄就搞到下半夜，第二天还要上班肯定休息不好。”说起婚礼细节安排，孙女士怨声连连，而谈起要送的礼金，她变得惆怅起来。

目前，孙女士在一家百元店打工，丈夫在仓库做送货司机，夫妻二人赚得都不多，省吃俭用，唯一的梦想就是早日在西班牙买个房子，然后把儿子接到西班牙团聚。“这几个婚礼参加完，至少也要随个几千欧元。说不定哪天需要那些开店的老板算不了什么，可对我们这些赚工资的人来说，真是笔不小的开销。一个晚上送出去的礼金，相当于自己大半个月的工资。”

孙女士还说，根据自己的能力，每个婚礼出个两三百欧元还能接受，再多就超过他们的承受极限了。但是，其他的亲戚朋友都出那么多，自己出得少不但会被人看不起，日后的关系也难处，所以，只能把脸涨得通红。“大家都在海外，说不定哪天需要谁帮衬着呢。我们只能把随礼当人际关系的投资，最终这种投资的回报率是多少，只有天知道。”说完，孙女士沉沉地叹了一口气。

(摘自西班牙《欧华报》)

故事



“双语经营” 开销大

魏明

加拿大列治文琳琅满目的中英文招牌在今年3月再度成为讨论话题，当地小区报与市议员区泽光日前实际走访商家，了解究竟争议为何，也倾听商户心声。不少商家认为招牌设计与针对的客源相连；也有业者表示不少小商户是新移民，与讲中文的顾客打交道较熟悉；而双语广告对部分商家来说，甚至可以加重开销。

列治文新城市广场里，一间位于转角、来自香港的床垫公司，店门外挂着斗大的“海马床褥”招牌。公司麦小姐表示，95%的客源是亚洲顾客，因为主打的床垫是硬式床褥，一般白人客人较偏好软式床褥，所以就挂有斗大的英文招牌，恐怕也不会增加白人客源。

实际上，记者3月也曾走访一间床垫公司，业者当时指着店内标志与商品简介，显示产品概述均以中英文呈现，绝无不尊敬英语系顾客之意。然而，有看不懂中文的人就开玩笑表示，店门外斗大的海马商标，还真让人搞不清楚究竟是卖床褥还是新鲜海产。

太古广场里的一处保险公司店主王先生，他认为招



温哥华唐人街上的双语招牌

牌的设计与针对的客源是紧密相连的，因为在客源里，讲中英文的比例各占一半，所以他的招牌也是以中英文形式呈现，公司员工都是双语沟通无障碍。

王先生还表示，部分商户把客源局限在华裔顾客，因为一来本身的英语可能不够流利，担心以英语服务客人会导致纠纷连连；二来中文让他们做起生意畅通无阻，除了熟悉如何做生意讲中文的顾客外，供货商、订货买货，甚至会计师、律师也都可以中文沟通。

除针对的客源与招牌有关外，双语广告还牵涉花费问题，以架构网页为例，找设计公司建立中文网页可能要价2000加元，再加英文网页可能再多1000加元，一般商户当然希望中英文客源都能兼顾，不过如果明知自己的客人大多数讲中文，那么，能省下那个1000加元免去英文网页可能就大有人在了。一间不愿那个网页设计公司老板就坦陈，许多架架网页的顾客来自中国或其他亚洲国家，对于双语网页要多花钱，都会考虑老半天，最终望而却步。该老板称，小生意商户如果客源多数是使用一种语言，当然会对双语广告的开销精打细算。

(摘自加拿大《世界日报》)